

PROGRAMME DE FORMATION

Rendre sa boutique plus performante

Objectifs de la formation

- Identifier ses objectifs pour sa boutique
- Construire une gamme de produits
- Savoir valoriser et rendre une boutique attractive par la mise en scène de produits
- Connaître des indicateurs clés pour gérer sa boutique

Programme

De nombreuses structures touristiques se dotent aujourd'hui d'un espace boutique/billetterie afin de créer un revenu supplémentaire parfois nécessaire à leur maintien.

Cette activité doit être réfléchie tant au niveau :

- des produits qui doivent être en adéquation avec sa stratégie marketing,
- de la politique tarifaire à appliquer (de la négociation avec les fournisseurs au prix de vente)
- du merchandising et de l'aménagement de l'espace boutique/billetterie

En effet, il ne suffit pas d'avoir de bons produits et un bon commercial pour vendre. Attirer les touristes et les locaux dans cet espace reste le plus difficile.

Il s'agit donc de repenser ou créer l'offre de son espace boutique et de la mettre en valeur.

Module 1 : Définir les objectifs de sa boutique

- Objectifs attendus : économique, image, valorisation du territoire...
- Les conséquences de ces objectifs
- Indicateurs de performance à suivre : Chiffre d'Affaires, marge, taux de transformation, panier moyen...

Module 2 : Savoir placer sa boutique

- L'emplacement "idéal" de la boutique : flux de clientèles, zones chaudes, froides, aveugles
- Donner une identité à son espace boutique

Module 3 : Sélectionner les bons produits

- Le produit idéal : objets boutique, services payants
- Les différents types de produits : dérivés, griffés, dépôt vente...
- La gamme: ciblage, ampleur, largeur, profondeur, cohérence, prix
- La régulation du stock

Module 4 : Mettre en valeur les produits

- Placer les produits au bon endroit dans la boutique
- Placer les produits au bon endroit sur les meubles
- Règles pour bien présenter ses produits : pyramide, masse/volume, mise en scène, couleurs, lumière, étiquette de prix...



Module 5 : Stimuler les ventes

- Soigner la première impression : extérieurs, vitrine, entrée dans l'espace d'accueil
- Faire vivre les produits : renouvellement, rotation...
- L'importance de l'humain : rôle des conseillers en séjour dans la stimulation des ventes

Module 6 : Savoir gérer sa boutique

- Se donner les moyens de gérer et faire vivre sa boutique
- Identifier 5 indicateurs clés pour suivre sa boutique et ses performances
- La régulation du stock

Méthodes et supports

- Apport théorique
- Nombreuses illustrations
- Études de cas concrets
- Plan d'action personnel
- Support pédagogique transmis aux stagiaires

Public

Directeur.rice, responsable du service commercial ou accueil

Prérequis

Pas de prérequis

Informations complémentaires

La formation est dispensée par Caroline BELIN, formatrice et consultante spécialisée en aménagement espaces boutiques et accueil, développement commercial et relation client.

Modalités d'évaluation (Pré-Formation)

- Questionnaire de pré-formation en ligne
- Envoi de photos de l'espace boutique pour analyse durant la formation

Modalités d'évaluation (Post-Formation)

- Évaluation des acquis par l'intervenante en fonction des objectifs visés : QCM et travail sur plan
- Questionnaire de satisfaction en ligne envoyé le lendemain de la formation

Indicateurs de résultat (Post-Evaluation)

(Données 2024 - 7 avis)

- **Satisfaction générale** : 100% de satisfaction (86% très satisfaits et 14% satisfaits)
- **Recommandations** : 100% des stagiaires recommandent cette formation

Durée

2.00 jour(s)
14:00 heures



**Auvergne
Rhône-Alpes**
Tourisme



Auvergne Rhône-Alpes Tourisme_Trajectoires Tourisme : 11 B, Quai Perrache , 69002, LYON
/ Tél. : 04 81 13 28 32 / contact@trajectoires-tourisme.com
Siret n° 824 433 866 000 46 - Code NAF 94.99Z – Activité enregistrée sous le n° 84 691 487
469 auprès du préfet de la région Auvergne-Rhône-Alpes. Cet enregistrement ne vaut pas
agrément de l'Etat

